

1. Абрамов Р.А. Инновационность региона // Вопросы экономики и права. 2009. № 11.
2. Р.А. Фатхудинов. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016)
- 4.
5. Официальный сайт Правительства Самарской области [http://www.samregion.ru/economy/inn\\_potencial/](http://www.samregion.ru/economy/inn_potencial/)
6. Официальный сайт Министерства экономического развития , инвестиций и торговли Самарской области <http://economy.samregion.ru/activity/innovacii/inovinfra/>
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2011 // [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite>
8. Термелева А.Е. Создание инновационной инфраструктуры в Самарской области / Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. / [редкол.: Н.А. Чечин, С.А. Ерошевский (отв. ред.) и др.]. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012. – Вып. 2.

*Д.А. Трубников*  
*Самарский государственный университет*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования, направленного на снижение влияния феномена асимметричного распределения информации между участниками рыночного процесса при использовании инновационной продукции.

**Ключевые слова:** инновации, асимметричность информации, государственное регулирование.

О программах инновационного развития экономики нашей страны уже не первый год активно говорят представители власти. Созданы такие проекты, как корпорации «Ростехнологии» и «Роснано», наукограды, технополисы и бизнес-инкубаторы. Приняты ряд законов, которые должны обеспечить развитие инновационных технологий в РФ, такие как Указы президента РФ «О государственных научных центрах Российской Федерации» (2003 г.) и «О доктрине развития российской науки (2004 г.), разработаны «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (2005 г.). И, тем не менее, в наиболее высокотехнологичных отраслях, таких как телекоммуникации и ИТ, мы продолжаем использовать технологии, которые были разработаны на западе. Отечественный бизнес приобретает оборудование западных производителей или отечественные имитации этого оборудования. Отсюда можно сделать вывод, что предпринимаемые шаги в области государственного регулирования высокотехнологичных отраслей промышленности не являются эффективными и необходимо искать другие механизмы содействия их инновационному развитию.

Проведенный анализ показывает, что, например, на рынке телекоммуникационного оборудования отечественный производитель представлен в большей мере в сегментах устоявшихся технологий. Технологии, которые предполагают перманентное совершенствование и постоянный выпуск новых моделей продукции, что в большей степени касается сетей передачи данных, а не традиционной телефонной связи, представлены на рынке зарубежными производителями.

По мнению Д. Норта государство является не только условием экономического развития, но и одним из наиболее значительных препятствий такого развития [6]. Одной из задач, которые призвано решать государственное управление, является снижение влияния феномена асимметричного распределения информации между участниками рыночного процесса. Данный феномен способен привести к провалам рынка, и, как следствие, к ухудшающему отбору, то есть к вытеснению с рынка товаров и услуг высокого качества и перераспределению выгод в пользу обладателей товаров и услуг с более низкими потребительскими свойствами [4]. Информация, которая необходима участникам трансакций для принятия решений, соответствующих

критерию Парето-оптимальности, распределена неравномерно. Подобная неравномерность влияет не только на распределение ресурсов, но и на распределение выгод между различными экономическими агентами [3].

Инструментом снижения асимметричности информации выступает рыночное сигнализирование, посредством которого происходит передача информации о товаре или услугах. С помощью сигналов становится возможным информирование противоположных сторон достаточной информацией для принятия решения относительно совершения трансакций. В основе теории сигналов лежат идеи, сформулированные Майклом Спенсом, в соответствии с которыми рыночные сигналы способны увеличить объем продаж и цену при помощи предоставления покупателям дополнительной информации о качестве своих услуг [5]. Однако, важным моментом является тот факт, что рыночный сигнал сопряжен с издержками.

В сигналах отражается структура институциональных соглашений, а их эффективность в значительной мере определяет качество сигналов. И как следствие сами институциональные соглашения, позволяющие генерировать эти сигналы, являются важными компонентами системы сигналов, изначально призванной снижать уровень асимметричного распределения информации [3].

Таким образом, большая часть административных барьеров является составной частью системы сигналов. Причем в данном случае речь идет не о сигналах, формируемых рыночными агентами, а сигналах формируемых государственным регулированием, как частью системы технического регулирования. При этом государство выступает в роли участника институциональных соглашений, что в итоге выливается в создание барьеров, которые не только таят в себе риск воспроизводства рентоориентированного поведения со стороны хозяйствующих субъектов и представителей власти, но и выступают серьезным фактором потерь общества, проявляющихся в отставании инновационного развития экономики.

Выполняют ли в действительности указанные правила функции инструментов создания сигналов или выступают лишь инструментами служения интересам лиц, формирующих эти правила? Как справедливо отмечает А. Шаститко «принципиально важно, что издержки

доступа к сигналу должны коррелировать с полезными для потребителей характеристиками производителей со знаком минус». В противном случае может возникнуть эффект «когда наряду с расходованием средств хозяйствующими субъектами для потребителя не генерируется никакой ценной информации относительно того, может ли обладатель данного сигнала поставить качественный товар или оказать качественную услугу» [3].

Рассмотрим для примера требование регулятора об обязательном подтверждении соответствия установленным требованиям средств связи, используемых в сети связи общего пользования, то есть об обязательной сертификации оборудования. Рассмотрим, каким сигналом может являться данный документ:

1) Он может являться сигналом для телекоммуникационной компании о том, что приобретаемое оборудование соответствует действующим стандартам, и риск в принятии решения о его применении будет минимальным. Но есть ли потребность у бизнеса в подобного рода заботе? Как мы уж отмечали ранее, данный подход существенно тормозит использование новейших разработок, ввиду того, что очевидно отсутствие установленных требований, на которые должна быть проверена данная инновация. В противном случае инновация была бы уже не столь инновационна.

Кроме того, на наш взгляд гораздо более весомую роль в этой связи играет институт создания сигналов самими производителями посредством формирования брэндов и коллективных товарных знаков [1]. Яркими примерами являются Wi-Fi Alliance, Third Generation Partnership Project и т.д. Сертификаты соответствия оборудования, выданные подобными организациями, в гораздо большей степени соответствуют идее снятия неопределенности, чем сертификаты соответствия, выдаваемые в рамках формального российского законодательства, по одной простой причине: эти организации сами принимают непосредственное участие в разработке тех стандартов, на соответствие которым проводят сертификацию оборудования, в то время как местные регулятор сначала принимает некий свой стандарт на основании разработанного стандарта разработчиком, и уже потом проводит анализ на соответствие оборудования своему стандарту.

2) Сертификат может являться сигналом для конечного пользователя о том, что оборудование безопасно для жизни и здоровья человека, и не способно нанести вред другим субъектам хозяйственной деятельности – участниками совместных трансакций с данным пользователем.

Оборудование может представлять опасность для здоровья человека за счет содержания, например, вредных химических веществ, но в этом случае сигналом будет выступать гигиенический сертификат, который не является специфическим для рассматриваемой проблемной области, если, конечно, дело не касается радиооборудования. Совершенно другой случай, если речь идет о технических характеристиках оборудования, способных нанести вред другому оборудованию – оборудованию, используемому на стороне оператора.

Например, устройство (телефон, модем и т.д.) на стороне абонента подключено по проводам к устройству (телефонной станции, узлу телематических служб) на стороне оператора. Абонентское устройство выдает в линию электрические параметры не соответствующие характеристикам, на которые рассчитано оборудование оператора, что может привести к аварии, и как следствие претензии компании к ее абоненту за причиненный вред.

Действительно абонент не обладает достаточными познаниями в этой области, что требует применения системы сигнализации (в нашем случае сертификации), которая позволит снять риски, связанные с неполнотой информации, имеющейся у абонента. Но тут мы опять приходим к выводу, что существующая государственная система сигнализации хоть и снимает указанную неопределенность, но при этом негативным образом сказывается на скорости внедрения инновационных решений.

3) Выступать сигналом для государственных контролирующих служб при осуществлении своих функций обеспечения «бесперебойного функционирования сети».

Наличие рассматриваемого сигнала «подтверждения соответствия установленным требованиям» и остальных сигналов, формируемых группами правил качества, необходимо государственным органам в качестве «допустимой платы за запас прочности, который они создают в ходе своей деятельности в значимых политических областях» [2]. Иными словами, применительно к рассматриваемой отрасли,

государство опасается того, что снятие такой системы сигнализирования и государственного контроля приведет к ухудшению оказываемых услуг, и, как следствию, повышению социальной напряженности в обществе, ввиду большой социальной значимости этих услуг.

Однако, подобная необходимость целесообразна только в случае монополизированности рынка и зависимости потребителя от действий монополиста. В таком случае можно говорить о необходимости поддержания подобной системы сигнализирования в отношении «операторов, занимающих существенное положение». В отношении, так называемых, альтернативных операторов подобное требования является избыточным, и сняв его, государство, тем самым, способно снять административные барьеры и в отношении производителей, чье оборудование станет доступным для представителей малого и среднего телекоммуникационного бизнеса даже при отсутствии установленных «правил игры» по его использованию. Появится возможность эксперимента и опытной эксплуатации оперативно, без получения согласования государственных структур.

Таким образом, одной из главных причин низкого развития инновационных процессов в нашей стране является неэффективная институциональная среда, проявляющаяся в необоснованных административных барьерах, вызывающих, в свою очередь, высокие транзакционные издержки на их преодоление.

### **Библиографический список**

1. Крючкова П.В. (2002) Саморегулирование: сравнительные преимущества, формы и условия развития // Три исследования по конкурентной политике / Под. ред. А.Е.Шаститко. М.:Бюро экон.анализа; ТЕИС, 2002. С. 264-381.

2. Маннинг Н., Парисон Н. Реформа государственной службы. Методика проведения функциональных обзоров. Доклад Всемирного банка. М.: ГУ-ВШЭ. 2002 г.

3. Шаститко А.Е. Сигналы и дерегулирование экономики. М.: ТЭИС, 2003.

4. Akerlof George A.. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p.488-500.

5. Spence, M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes [Text] / M. Spence. – Cambridge : Harvard University Press, 1974.

6. North D.C. Structure and change in Economic History. N.-Y.; London: Norton (1981).